



Universidade de Brasília – UnB

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade – FACE

Departamento de Economia – ECO

Curso de Graduação em Ciências Econômicas

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL E POLÍTICAS PÚBLICAS DE REDUÇÃO
DE DESIGUALDADE DE GÊNERO**

**Autora: Lívia Maria de Oliveira Miguel
Orientadora: Geovana Lorena Bertussi**

**Brasília - DF
2018**



Universidade de Brasília – UnB
Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade – FACE
Departamento de Economia – ECO
Curso de Graduação em Ciências Econômicas

LÍVIA MARIA DE OLIVEIRA MIGUEL

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL E POLÍTICAS PÚBLICAS DE REDUÇÃO
DE DESIGUALDADE DE GÊNERO**

Monografia apresentada ao
Departamento de Economia da
Universidade de Brasília (UnB) como
requisito parcial para obtenção do
Título de Bacharel em Ciências
Econômicas.

Orientadora: Geovana Lorena Bertussi

Brasília - DF
2018

TERMO DE APROVAÇÃO

LÍVIA MARIA DE OLIVEIRA MIGUEL

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Universidade de Brasília como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Geovana Lorena Bertussi.

Aprovada em __/__/__

BANCA EXAMINADORA

Professora Geovana Lorena Bertussi
(Orientadora)

Flávia de Souza Ávila
(Escola Superior de Propaganda e Marketing)

Brasília, DF
Dezembro de 2018

Este trabalho é dedicado a todas as mulheres que sofrem diariamente com a desigualdade de gênero, em todos e quaisquer âmbitos sociais.

AGRADECIMENTOS

Acima de tudo, agradeço aos meus pais, Anna Cristina C. de Oliveira Miguel e André Luiz Caccavo Miguel, por todo o apoio e oportunidades geradas em todos os anos de estudo, sem os quais as conclusões desse trabalho e, conseqüentemente, do curso, não seriam possíveis. Especialmente a eles, devo a gratidão ao exemplo de persistência, disciplina e senso de justiça que me permitiram o interesse em uma área ainda pouco desbravada das ciências econômicas.

Ao meu irmão, Victor Eduardo de Oliveira Miguel, agradeço todo o carinho e amor recebidos, as conversas e companheirismo durante a jornada da graduação e conclusão desse trabalho, fundamentais a minha sanidade mental e crença na existência de bons seres humanos.

Às minhas amigas mais queridas, especialmente à Íris Leonhardt Pavan – que me introduziu ao feminismo e tanto me ensinou - agradeço as incontáveis horas de conversa sobre as questões de gênero e os papéis das mulheres na sociedade, que me inspiraram na realização desse trabalho.

Aos meus primeiros amigos e companheiros de curso, Pedro Honorato Flores, Gustavo Libório Rocha Lima, Rômulo da Silva Eduardo, Pedro Acioly Teixeira e Guilherme Torelly Ferrari da Costa, agradeço por todo o conhecimento compartilhado, responsável por manter vivo em mim o amor pela Economia. À Camila Leotti Bicalho do Carmo, agradeço a irmandade durante esses anos e o estímulo à escolha do tema desse trabalho.

Às amizades mais recentes, mas não menos importantes, agradeço pelo estímulo a curiosidade por novos temas dentro da economia, que me levaram a realizar esse trabalho. Por isso, muito obrigada, Luísa Jaccoud de Oliveira e Marcos Paulo Rodrigues Correia.

Julgo, também, necessário agradecer a todas as mulheres e homens que contribuem com experimentos, estudos, teorias e soluções para o enfrentamento do problema da desigualdade de gênero na sociedade, em

todos os países do mundo. Sem essas pessoas, trabalhos como esse não seriam possíveis.

Por último, desejo expressar minha imensa gratidão à professora Geovana Lorena Bertussi, por toda a compreensão durante esse processo, por aceitar o desafio de um tema novo e relativamente desconhecido e, por ser um dos melhores exemplos de mulher dentro do departamento de economia.

RESUMO

Esse trabalho tem como propósito a disseminação da economia comportamental como auxílio as políticas públicas de redução de desigualdade de gênero. Apesar de não ser tema obrigatório das universidades no Brasil, a Economia Comportamental tem se feito extremamente útil em várias áreas e esse trabalho tem o intuito de mostrar o valor dessa ciência, especificamente, no combate aos problemas de desigualdade de gênero.

Os problemas enfrentados pelas mulheres vão da violência doméstica e assédio, a dificuldade de inserção e consequente ascensão profissional no mercado de trabalho. São anos, dentro da história da sociedade, que os papéis de cada gênero são pré-definidos e inflexíveis, situação que vem sendo trabalhada e combatida, a partir de estudos sociais e conscientização.

Nesse sentido, deve ser papel do governo, por meio de políticas públicas, assegurar a justiça social, no que diz respeito às condições de gênero. Cabe ao estado buscar os meios mais eficientes de combate a essa desigualdade, sendo um deles, a economia comportamental, ainda pouco explorado.

O trabalho mostra como o estudo do comportamento humano, realizado por meio de experimentos, é capaz de explicar a maneira como o pensamento humano é influenciado por vieses nas tomadas de decisões que deveriam ser racionais e imparciais, mas não são. Por fim, também são expostas aqui maneiras efetivas de combate ao viés de gênero, por meio de políticas públicas que utilizam fundamentos comportamentais, seja como ferramenta ou como forma de melhorar previsões.

Palavras-chave: Desigualdade de gênero, políticas públicas, economia comportamental.

ABSTRACT

The purpose of this work is the dissemination of behavioral economics as an aid to public policies to reduce gender inequality. Although it is not a compulsory subject of universities in Brazil, Behavioral Economics has become extremely useful in several areas and this work aims to show the value of this science, particularly, in striking the problems of gender inequality.

The problems faced by women range from domestic violence and harassment, to the difficulty of insertion and consequent professional growth in the labor market. In all society's history the roles of each gender have been pre-defined and somehow inflexible, a situation that has been worked on and recently started to change, thanks to social studies and awareness.

In this sense, it should be the government's role, through public policies, to ensure social justice on what concerns gender. It is up to the state to seek the most efficient means to fight inequality. One of them, which is shown here, is behavioral economics, unfortunately still underexplored.

The paper shows how the study of human behavior performed through experiments is able to explain how human thought is influenced by biases in decision-making that should be rational and objective but fail to be so. Finally, effective ways of combating gender bias are also presented here, through public policies that use behavioral foundations, either as a tool or as a way to improve predictions.

Keywords: Gender inequality, public policy, behavioral economics.

Sumário

Introdução	10
1 A Economia Comportamental como ciência	12
1.1 História e Surgimento	12
1.2 Diferentes definições e aplicações teóricas	14
1.3 A metodologia experimental	17
1.4 Aplicações práticas	18
2 A inserção da economia comportamental nas políticas públicas, o problema público enfrentado pelo gênero feminino e políticas existentes	21
2.1 Surgimento, definição, e relevância das Políticas Públicas	21
2.2 A contribuição comportamental em políticas públicas	23
2.3 Desigualdade de Gênero: Um problema público	27
2.4 Políticas Públicas para mulheres	30
3 Como a Economia Comportamental pode ajudar as mulheres	34
3.1 O viés de gênero	34
3.2 Design Comportamental em Políticas Públicas de Redução de Desigualdade de Gênero	37
3.3 Conclusão e considerações finais	46
Referências	48

Introdução

Desde os primórdios da economia clássica, a racionalidade humana é um dos principais pilares dos modelos econômicos. O conceito do *homo economicus* baseia-se na hipótese de que todos os seres humanos são capazes de ponderar os custos e benefícios intertemporais de cada decisão para, então tomá-la, sempre em busca da maximização do próprio bem-estar. Para o *mainstream* da economia, o homem é detentor de todas as informações disponíveis, pensa na margem, reage perfeitamente a incentivos e é completamente egoísta.

Por mais que sejam amplamente adotados, os princípios que permeiam o racionalismo econômico são, no mínimo, questionáveis. A ideia de que cada opção disponível é minimamente analisada por todo e qualquer agente econômico, até que a melhor -mais benéfica e menos custosa- seja escolhida, é um tanto irreal. Por que se continua fumando, ingerindo *fast-foods* ou fazendo uso do celular enquanto se dirige, se se sabe que essas escolhas não são racionais? A resposta é simples: comportamentos nem sempre são escolhas, e escolhas nem sempre são racionais. (CHARTER. N., 2015)

É nesse contexto que surge a Economia Comportamental. Em 1979, os psicólogos Amos Tversky e Daniel Kahneman, ao estudarem a psicologia da tomada de decisão, corroborando suas hipóteses com exemplos empíricos no ensaio *Prospect Theory: an analysis of decision under risk*, mostraram que, ao ter que tomar uma decisão cujo resultado é incerto, as pessoas eram mais influenciadas pelo modo como a decisão era apresentada, e não pela ponderação do valor absoluto de um *payoff*.

A economia comportamental, então, nasce da fusão entre ciências econômicas, psicologia, e outras ciências sociais podendo ser definida como “o estudo das influências cognitivas sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas” (SAMSON, A., 2015, p. 26). Apesar de incipiente, a área é promissora, sendo quatro de seus pesquisadores responsáveis pelos prêmios Nobel de 1978, 2002, 2013 e 2017.

A aplicabilidade da economia comportamental é vasta, porém, nesse trabalho, será focada nas políticas públicas, com ênfase nas de redução de

desigualdade de gênero. Não é novidade a diferença com a qual são tratados homens e mulheres perante a sociedade. Reduzir a violência contra a mulher, aumentar o número de mulheres tomadoras de decisões, seja na política ou em cargos de alto escalão do setor público ou privado, e reduzir as diferenças salariais são exemplos de problemas que podem ser resolvidos ou amenizados por políticas públicas.

A economia comportamental já vem sendo utilizada no auxílio de políticas públicas em alguns países do primeiro mundo. Após o lançamento do livro *Nudge* em 2008, os autores Richard Thaler e Cass Sunstein imediatamente começaram a auxiliar a formação de políticas governamentais nos EUA. Na Inglaterra, em 2010, foi criado o *Behavioural Insights Team*, um núcleo de estudos comportamentais com a função de aplicar a ciência comportamental à política e aos serviços públicos.

Um exemplo ainda mais significativo para esse trabalho é a criação do *Women and Public Policy Program* (WAPPP), da Harvard Kennedy School, nos Estados Unidos. A organização usa a ciência do comportamento para promover a redução da desigualdade de gênero na sociedade, embasando empiricamente seus estudos. Este trabalho busca revisar essas e outras publicações a fim de expor maneiras eficazes de como a economia comportamental é capaz de ajudar as mulheres a alcançar a igualdade de gênero.

O presente trabalho está dividido em três capítulos, além desta introdução. O primeiro capítulo sintetizará as principais questões relativas à Economia Comportamental. Ele está dividido em quatro seções que, juntas, contextualizarão a Economia Comportamental como nova ciência, abordando sua história, definição, e aplicações, práticas ou teóricas. O segundo capítulo, por sua vez, tratará da inserção da economia comportamental nas políticas públicas, o problema público enfrentado pelo gênero feminino e políticas existentes de combate a esse mal. Por último, o terceiro capítulo agrupa os temas levantados anteriormente, de forma a evidenciar os mecanismos pelo meio dos quais a Economia Comportamental pode ajudar as políticas públicas de redução de desigualdade de gênero e seus resultados.

1 A Economia Comportamental como ciência

Neste capítulo serão expostos diversos aspectos da Economia Comportamental relevantes à melhor compreensão do campo como ciência. Primeiro, uma revisão da história e surgimento da disciplina, seguido por suas diferentes definições e contribuições teóricas. A partir daí, a metodologia da Economia Comportamental será exibida e, logo depois, suas aplicações práticas serão apontadas.

1.1 História e Surgimento

A Economia Comportamental é uma fusão da economia com a psicologia e outros ramos das ciências sociais, duas áreas que, apesar de diferentes, são consideradas complementares. Na era da economia clássica, quando a Economia passou a ser vista como um campo de estudo, a psicologia ainda não existia como disciplina. Porém, muitos economistas clássicos estudavam o comportamento humano, demonstrando sua importância ao pensamento econômico.

O mais importante deles foi Adam Smith que, além de seu livro mais famoso *The Wealth of Nations* (A riqueza das nações, em tradução livre), escreveu também *The Theory of Moral Sentiments* (A teoria dos sentimentos morais, em tradução livre, de 1759), um livro cheio de preceitos sobre o comportamento individual e a psicologia humana, ainda que essa não estivesse formulada. O autor discutiu desde então a noção de aversão à perda, conceito mais tarde elaborado e incorporado na economia comportamental.

Após a concretização da psicologia como campo de estudo, ao longo do século XIX, as disciplinas finalmente divergiram. A rejeição da psicologia pelos economistas começou com a fundamentação teórica neoclássica que sistematizou o comportamento econômico com base nas noções psicológicas do *homo economicus*, abstraindo diversas dimensões do comportamento humano como ética, religião, cultura e política. Nessa época, o conceito de utilidade se tornou o elemento central da revolução marginalista, sendo ele o fundamento da teoria do valor. No final do século XIX, a maioria dos economistas acreditava que fundamentar os modelos econômicos em fundamentos psicológicos era, além de inviável, desnecessário. Para eles, a

mente deveria ser tratada como uma “caixa preta” e seus detalhes deveriam ser ignorados para os propósitos da ciência econômica (CASTRO, A., 2014).

Ainda que não muito significativos, a primeira metade século XX mostrou alguns períodos de aproximação entre as disciplinas. Irving Fisher, Vilfredo Pareto e John Mayard Keynes foram alguns dos economistas do século XX a estudarem os fundamentos psicológicos por trás das escolhas que moldavam o comportamento econômico, ainda que não tenham alterado a direção dos estudos da Economia à época (CAMERER, C. e LOEWENSTEIN, G., 2003).

Na segunda metade do século XX, o desenvolvimento e posterior aceitação em larga escala dos conceitos de utilidade esperada e utilidade descontada em modelos de decisões sob incerteza e escolha intertemporal, apesar de relativamente flexíveis e difíceis de refutar, se tornaram alvos de críticas (CAMERER, C. e LOEWENSTEIN, G., 2003). Talvez, a mais relevante delas tenha sido sobre a teoria da utilidade esperada, apresentada por Kahneman & Tversky, em 1979, no ensaio *Prospect Theory: an analysis of decision under risk*. O experimento realizado pelos psicólogos, considerado uma grande reviravolta na história da Economia recente, foi capaz de mostrar que, ao ter que tomar uma decisão cujo resultado é incerto, as pessoas eram mais influenciadas pelo modo como a decisão era apresentada, e não somente pela ponderação do valor absoluto, como indicava a teoria neoclássica.

A partir daí, surgiu uma nova corrente, por vezes chamada de economia psicológica ou psicologia econômica, mas finalmente cunhada como Economia Comportamental (CASTRO, A., 2014). O incipiente campo de estudo reuniu grupos de pesquisadores - psicólogos e economistas-, na busca de anomalias das teorias econômicas racionais, assim como pela explicação da ocorrência delas.

Como resultado do amadurecimento desse novo campo de estudo, surgiram inúmeros periódicos com o propósito de unir a psicologia cognitiva às teorias econômicas. À exemplo, o *Journal of Economic Behavior & Organization* (1980), *Journal of Economic Psychology* (1981) e *Game and Economic Behavior* (1989); associações internacionais e fóruns de discussão sobre o tema, como a *International Association for Research in Economic*

Psychology (IAREP) e Society for the Advancement of Behavioral Economics (SABE), ambas em 1982, a Economic Science Association (ESA) em 1986; além de conferências, como Annual Conference on Behavioral Economics (1984) e The Behavioral Foundations of Economic Theory (1985) (TARGINO, T., 2017). Alguns resultados desses estudos serão vistos na próxima seção desse capítulo.

1.2 Diferentes definições e aplicações teóricas

Conceituar a Economia Comportamental não é uma tarefa simples. Existe uma grande variedade de abordagens e teorias rotuladas dentro do campo de estudo dessa disciplina. Muitas vezes, essas teorias são contraditórias entre si em termos de suas premissas e previsões, impedindo os economistas comportamentais de formular um conceito único e coerente. Assim, o principal fator que une as diferentes vertentes da economia comportamental é sua crítica em relação às premissas racionais dos modelos econômicos neoclássicos (CASTRO, A., 2014).

Mirjam Sent (2004) classifica a economia comportamental em dois períodos diferentes, a “velha” e a “nova”. Sua versão velha é a que representa completa oposição à economia neoclássica e seus métodos. A “nova” economia comportamental, no entanto, é vista como um meio de reforma e complemento dos pressupostos básicos neoclássicos. Essa é a mais popular e melhor aceita na comunidade acadêmica, uma vez que as predições do *mainstream* econômico podem ser muito úteis no embasamento de diversas teorias do comportamento econômico e, portanto, não devem ser ignoradas (CAMERER, C. e LOEWENSTEIN, G., 2002).

Nesse sentido, a economia comportamental vigente pode ser definida, de modo amplo, como um movimento cujo principal objetivo é aumentar o poder explicativo e preditivo da análise econômica, sustentando-a de pressupostos psicológicos mais realistas (CASTRO, A., 2014). O realismo dos fundamentos psicológicos na análise econômica gera melhores insights teóricos, melhorando predições de fenômenos observáveis e sugerindo melhores políticas

(CAMERER, C. e LOEWENSTEIN, G., 2002). Isto é, a economia comportamental busca usar a psicologia com a finalidade de informar a economia, enquanto mantêm a ênfase na estrutura matemática e explicação de dados de campo, métodos que distinguem a economia de outras ciências sociais (CAMERER, C., 1999).

Na tentativa de sugerir alternativas matemáticas com fundamentos psicológicos, a economia comportamental contribuiu com a complementação de diversas teorias neoclássicas. Entre as mais importantes estão: a teoria da utilidade esperada; desconto exponencial e; utilidade social (CAMERER, C., 1999). A título de exemplificação, essas colaborações serão expostas a seguir:

1. **Teoria da utilidade esperada:** Na teoria da utilidade esperada, pessoas ponderam o possível resultado de um evento com base em sua probabilidade. Isto é, este modelo assume que pessoas avaliam eventos de risco calculando o produto da utilidade de um resultado X , pela probabilidade de ocorrência desse resultado P , demonstrada na função $\sum_i P_i u(X_i)$, onde u é a função que mede o valor de um resultado para o indivíduo. A alternativa comportamental a essa teoria é a “teoria dos prospectos”, formulada pelos psicólogos Kahneman & Tversky, em 1979, já mencionada anteriormente. Essa teoria afirma que os indivíduos ponderam um possível resultado de acordo com um “peso de decisão”, que nada mais é que uma transformação não linear da probabilidade do resultado esperado, a qual pode ser gerada, por exemplo, por uma adaptação do indivíduo às experiências do passado. Com a integração do efeito psicológico à teoria econômica, a fórmula da teoria dos prospectos é a seguinte: $\sum_i \pi(P_i) u(X_i)$, sendo π uma medida de peso da probabilidade sobre o prospecto. Experimentalmente, amplas evidências sugerem que as pessoas dão um peso maior às baixas probabilidades. Isso ajuda a entender, por exemplo, o comportamento de pessoas que apostam na loteria, mesmo a probabilidade de ganho sendo irrisória.
2. **Desconto hiperbólico:** A maioria das escolhas econômicas gera custos e benefícios que são incorridos em diferentes pontos no futuro. Segundo

a teoria clássica dos descontos exponenciais, para fazer uma escolha, o indivíduo deve avaliar racionalmente as utilidades futuras $u(X_t)$ de maneira que elas sejam descontadas exponencialmente por uma função decrescente de t , δ^t , de maneira que a utilidade descontada é $\sum_t \delta^t u(X_t)$. Descontos exponenciais supõem que a avaliação relativa de dois pagamentos depende apenas da quantidade de atraso entre eles. Essa teoria não é empiricamente comprovada quando um indivíduo que expressa preferência por receber \$100 agora, em oposição a \$110 em uma semana, é o mesmo que prefere \$110 em 11 semanas ao invés de \$100 em 10 semanas. A economia comportamental sugere que a preferência impulsiva por recompensa imediata pode ser expressa por uma função de desconto quase hiperbólico: $u(X_0) + \sum_{t=1} \beta \delta^t u(X_t)$. O parâmetro β é a preferência à recompensa imediata, e δ expressa a preferência por recompensa retardada em t períodos.

3. **Utilidade Social:** As teorias econômicas clássicas assumem que o indivíduo está sempre preocupado com o próprio bem estar e não se sacrificaria para ajudar outros. No entanto, auto sacrifícios são comuns quando se trata de altruísmo ou vingança. Bons exemplos são jogos econômicos experimentais utilizados para revelar possíveis utilidades sociais. Grande parte dos resultados desses jogos econômicos mostra que pessoas tem aversão à desigualdade, assim como preferência por justiça (FEHR, E. e SCHMIDT, K., 1999).

Algumas dessas formulações teóricas receberam grande apreço pela academia e foram consagradas com prêmios Nobel. O primeiro prêmio da área foi em 1978, oferecido a Herbert A. Simon por sua contribuição na teoria da racionalidade limitada. O segundo veio em 2002, quando o psicólogo Daniel Kahneman ganhou o Nobel pela teoria dos prospectos. Já em 2013, Robert Shiller foi agraciado com o prêmio por seus estudos de análise sobre o preço de ativos, também dentro do campo da análise do comportamento. Mais recentemente, em 2017, Richard H. Thaler ganhou o Nobel por sua contribuição na arquitetura de escolhas, uma das ferramentas comportamentais mais importantes no auxílio de políticas públicas, como será mostrado mais à frente.

1.3 A metodologia experimental

Os métodos usados na Economia comportamental são os mesmos usados em outras áreas da economia. Desde o princípio, a economia comportamental se baseou em evidências produzidas pelo experimento para a implementação de suas teorias. Apesar de o método experimental ser tão antigo quanto à própria ciência (GUALA, F., 2005), ele não era o principal foco da Economia, sendo que passou a ser utilizado com maior frequência a partir da década de 1980. Antes disso, a Ciência Econômica era vista como uma ciência não experimental (BARDSLEY et al 2010) em ÁVILA, 2016.

No geral, a maior parte dos experimentos comportamentais clássicos foi realizada em laboratórios. Esse tipo de ambiente apresenta vantagens como o maior controle de variáveis e estímulos pelos pesquisadores. Por outro lado, os experimentos de laboratório, por se tratarem de situações hipotéticas, podem ser considerados muito superficiais, o que influencia em sua capacidade de generalização.

Outros ambientes experimentais também utilizados nas pesquisas comportamentais são os experimentos de campo e os naturais (ou quase experimentais). Ambos os tipos apresentam maior validade externa e ecológica quando comparados aos experimentos de laboratório, mas suas desvantagens incluem os limites à replicabilidade e menor controle de variáveis, dificultando a identificação da causalidade entre elas.

Os testes controlados randomizados (RCTs) são um tipo de experimento de campo e, em anos recentes, têm se tornado cruciais na corroboração de teorias comportamentais. Para Ávila (2016), eles oferecem uma maneira mais direta para obtenção de evidências sobre as escolhas de indivíduos:

“Um ponto-chave de estudos randomizados é o uso de um “grupo de controle” escolhido aleatoriamente dentro da população investigada, assim compara-se um grupo de indivíduos exposto a um programa ou oferta, com um grupo similar de pessoas que não foram expostas ao programa. Nesse cenário o viés de seleção pode ser removido e o resultado de grupo exposto ao programa e grupo de controle é comparado, minimizando fatores conhecidos e desconhecidos que podem influenciar o resultado” (DUFLO, GLENNERSTER e KREMER, 2008 em Ávila, 2016).

Além disso, ainda segundo Ávila (2016), esse tipo de experimento, por ser realizado em campo, é uma ferramenta atrativa para entender minuciosamente os diferentes aspectos do comportamento humano em um cenário mais real de tomada de decisão.

Foi nas evidências empíricas que a Economia Comportamental encontrou sua maior fonte de validação. Sua metodologia de controle experimental teve um papel excepcional no confronto e distinção entre explicações comportamentais e explicações econômicas neoclássicas (CAMERER, C., 2002). Não fossem seus experimentos, dificilmente a ciência incipiente teria ganhado tanto destaque como o fez nas últimas décadas. À luz de toda atenção, a disciplina foi capaz de discutir e desafiar teorias econômicas há muitos anos em voga, como já explicitado na seção anterior. Além da aplicação teórica, acredita-se que as maiores contribuições da Economia Comportamental sejam suas implicações práticas, abordadas na próxima seção.

1.4 Aplicações práticas

As aplicações práticas da Economia Comportamental são amplamente variadas. O uso de modelos mentais e outras ferramentas podem ajudar a esclarecer e instruir profissionais de diversas áreas, a fim de fazê-los compreender a construção do pensamento e do comportamento humano, muitas vezes, com o objetivo de modificá-los. Os parágrafos seguintes explicitarão a forma como a disciplina pode ser aproveitada em áreas específicas.

No marketing, a economia comportamental pode ter grande importância se for usada no estudo de determinantes do comportamento do consumidor. Um estudo realizado por Dan Ariely, um dos mais conhecidos economistas comportamentais, por exemplo, demonstrou que a inserção de uma terceira opção, chamada de “isca”, em um contexto de escolha do consumidor por um produto, é capaz de alterar as preferências desse consumidor, modificando-a a favor da empresa (ARIELY, D., 2008 em ÁVILA, F., 2015). Outras diversas experiências se baseiam na não racionalidade dos agentes – consumidores-

para mostrar maneiras nada óbvias de apresentar produtos e, assim, maximizar as vendas de empresas.

Dentro das finanças, a ciência do comportamento contribuiu para a criação de um novo nicho de estudo chamado Finanças Comportamentais, já muito utilizado no mercado financeiro internacional. Os profissionais dessa área já são presenças importantes nas administrações dos governos dos EUA e da Inglaterra, com o intuito de promover melhores práticas competitivas nos mercados financeiros e corporativos a partir de princípios comportamentais (FRANCESCHINI, C., 2018).

A economia comportamental também é usada no estudo da pobreza. Estudos realizados nos EUA, Etiópia, e no sul da Índia mostram que a taxa de desconto é mais elevada em famílias de rendas mais baixas desses países, isto é, famílias mais pobres tem maior probabilidade de escolher recompensas financeiras menores e mais próximas, em detrimento de maiores e mais tardias. Além disso, essas mesmas famílias se mostram mais avessas ao risco e apresentam menor força de vontade e autocontrole que famílias de maior renda per capita, fato que pode ser explicado pela correlação entre pobreza, estados afetivos negativos e stress. Dessa maneira, existe um processo de retro alimentação (*feedback loop*) entre pobreza, consequências psicológicas e comportamentos econômicos desvantajosos. Nesse sentido, intervenções psicológicas poderiam ter efeitos sobre as decisões econômicas, contribuindo para a solução do problema que é a pobreza (HAUSHOFER, J. e FERH, E., 2014).

Um conceito muito utilizado na prática da economia comportamental é o de *Nudge*: “abordagens que preservam a liberdade e se destinam a influenciar as pessoas em determinadas direções, mas também permitem que elas decidam” (SUNSTEIN, C. R., 2015, p. 110). Em outras palavras, um *Nudge* é o “empurrão” que tendencia as pessoas a se comportarem de determinada maneira, sem que haja qualquer tipo de coerção ou incentivo financeiro.

“Um nudge [...] é qualquer aspecto da arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de um modo previsível sem proibir quaisquer opções nem alterar significativamente seus incentivos econômicos. Para que uma intervenção seja

considerada um mero nudge, deve ser fácil e barato evitá-la. Nudges não são imposições” (THALER E SUSTEIN, 2008, p.6).

Os *nudges* podem atuar tanto na esfera pública, quanto na privada. As maiores vantagens dessa ferramenta são o seu baixo custo e seus resultados imediatos, tendo um impacto maior que ferramentas mais caras e coercitivas. Nos EUA, por exemplo, o problema de contribuição previdenciária pôde ser facilmente amenizado quando trabalhadores passaram a ser automaticamente inscritos em planos de adesão automática, atrelados ao reajuste automático – medida em que a taxa de contribuição da poupança aumenta quando se tem um aumento salarial, atenuando o efeito de aversão à perda.

Para esse trabalho, portanto, o principal aspecto prático abordado será o uso das ferramentas comportamentais nas políticas públicas, objeto de estudo do próximo capítulo. Por enquanto, vale apenas ressaltar que a contribuição da Economia Comportamental para as políticas públicas parte do princípio da não racionalidade dos indivíduos, o que sugere que melhores escolhas serão feitas pelos cidadãos se estes forem sutilmente influenciados a tomá-las, e nem sempre a partir de uma avaliação interna de todas as opções a eles oferecidas. Para isso, existem as noções de diversos tipos de *nudges*, como as opções *defaults* (opções padrão, em tradução livre) e de arquitetura de escolha, as quais serão definidas e melhores explicadas no capítulo seguinte.

2 A inserção da economia comportamental nas políticas públicas, o problema público enfrentado pelo gênero feminino e políticas existentes

Na tentativa de agregar os três termos - Economia comportamental, Política Pública e a desigualdade de Gênero na sociedade – é impreterível o estudo de cada um deles, individualmente. No capítulo anterior, foi definida a Economia Comportamental e seus principais aspectos. Nesse capítulo, serão expostas as principais questões referentes às políticas públicas no amplo escopo do campo de estudo; após, exemplos práticos de como a Economia Comportamental pôde contribuir nesse campo; e, por último, a questão da desigualdade de gênero como um problema público e as políticas que têm sido feitas para sanar essa dificuldade, no Brasil e no mundo.

2.1 Surgimento, definição, e relevância das Políticas Públicas

Como campo de estudo, a política pública surge na Europa, embora à época, estivesse emaranhada às teorias do papel do estado e suas instituições. Já como disciplina acadêmica, a área nasce nos Estados Unidos, na primeira metade do século XX (Agum, R. et al, 2015), focada nas ações e produção do governo, livre das limitações teóricas implementadas na Europa (SOUZA, C., 2006). Segundo Souza (2006), a instalação das políticas públicas como ferramenta de decisões governamentais é fruto da Guerra Fria e da valorização da tecnocracia como forma de enfrentar suas consequências.

Os principais teóricos fundadores desse campo foram Harold Dwinght Lasswell que, já em 1936, apresentou pela primeira vez a análise da política pública (*Public Analysis*), a qual procurava fundamentar a relação entre a teoria existente do tema e as ações práticas do governo; Herbet Simon (1957), citado anteriormente neste trabalho como o primeiro economista a apresentar o conceito da Racionalidade Limitada, defendeu a ideia de que a irracionalidade dos *Policy Makers* poderia ser minimizada pela criação de um arcabouço teórico racional, visando melhor suporte às práticas governamentais que deveriam ser racionais; Charles Lindblom (1959) criticou a análise realizada pelos teóricos anteriores e procurou aderir as instituições, e outros grupos de

interesse indispensáveis para a formulação e influência das políticas públicas; por último, David Easton, em 1965, de forma similar a Lindblom, defende a influência de grupos políticos, como os partidos, e da mídia nos resultados e interesses das políticas.

O conceito de políticas públicas foi sendo ressignificado ao longo do tempo¹. De acordo com Menezes et al (2015), um dos conceitos citados como mais aceito é o de Thomas Dye (1984): “o que o governo sugere fazer ou não fazer”, sendo que a falta de ação governamental também poderia ser vista como uma forma de produzir uma política pública. Definições mais recentes, como a de Mead (1995), caracterizam a política pública como um campo dentro do estudo da política que analisa o governo à luz das grandes questões públicas.

Para Souza (2006) as políticas públicas podem ser resumidas como o campo do conhecimento que busca “colocar o governo em ação” e, ao mesmo tempo, analisar essa ação, como variável dependente e, quando necessário, propor mudanças nas diretrizes dessa ação, o que seria a variável independente. Nesse sentido, por mais que seja, em sua origem, um objeto da política, a área é interesse de estudo de várias outras disciplinas - a sociologia, economia, ciência política, antropologia, gestão e outras ciências sociais aplicadas - o que a caracteriza como um campo multidisciplinar. Em suma, o âmbito em questão tem como dever explicar as inter-relações entre Estados, Política, Economia e Sociedade.

No que tange à sua relevância, a política pública está diretamente relacionada à intenção de resolução de problemas públicos, isto é, problemas de interesse coletivo. Um problema público existe quando o *status quo* é considerado inadequado e há expectativa de uma situação melhor, sendo ele a diferença entre a realidade pública atual e a ideal. Para tal, faz-se o uso de diversos instrumentos, como projetos, leis, campanhas publicitárias, rotinas administrativas, inovações tecnológicas e governamentais, decisões judiciais, gastos e subsídios governamentais (BRANCALEON, Brigida B. et al., 2015).

¹ Todos os conceitos da área de políticas públicas citados nesse trabalho referem-se a contextos de governos inseridos em regimes democráticos.

É nesse contexto que entram as novas contribuições da economia comportamental, principalmente no que tange a novas ferramentas, e avaliação de resultados da implementação de políticas já existentes. Esses e outros temas serão mais bem explorados na próxima seção desse capítulo.

2.2 A contribuição comportamental em políticas públicas

Começar a falar de economia comportamental em políticas públicas não é possível sem antes estabelecer o conceito de arquiteto de escolha e a sua importância nesse contexto. Richard Thaler e Cass Sustein (2008) definem um arquiteto de escolha como qualquer indivíduo que tem a responsabilidade de organizar o contexto no qual as pessoas tomam decisões. Para os fins deste trabalho, os *policy-makers*, ou seja, os formuladores de políticas públicas devem ser arquitetos de escolha.

Os *policy-makers* devem organizar contextos decisórios de maneira a favorecer a melhor opção possível – na perspectiva do bem estar individual e social. Para isso, devem entender os vieses que embasam as decisões dos indivíduos, consciente ou inconscientemente, e que nem sempre suas escolhas serão as melhores. Para os autores de *Nudge*, a melhor forma de intervenção é a partir do paternalismo libertário – mantendo a liberdade de escolha dos agentes, mas ainda as influenciando.

O uso de *nudges*, a partir da arquitetura de escolha dos *policy-makers* vem sendo defendido como uma maneira mais efetiva e barata de fazer política pública. As inovações da economia comportamental já foram usadas com sucesso nas áreas de saúde pública, evasão fiscal, recuperação de multas, política do consumidor, conservação de energia, entre outras políticas, em mais de 100 países².

Como evidência da eficácia de *insights* comportamentais nas políticas públicas, foram criados, em alguns países, setores de unidades comportamentais denominadas *Behavioural Insights Unit* (Unidades de Insights Comportamentais, em tradução livre), com o objetivo de auxiliar os governos na

² Behavioral Insights and Public Policy: Lessons around the World. 2016. OECD.

formulação de melhores políticas. O primeiro a ser criado foi o *Behavioural Insights Team* (BIT), na Inglaterra, em 2010. Logo em seguida, em setembro de 2015, foi criado, nos Estados Unidos, o *Social and Behavioural Science Team* (SBST), seguido pelo governo da Austrália, que criou o *Behavioural Economics Team of Australian Government* (BETA), também no final de 2015.

Para elucidar de maneira mais pragmática a contribuição comportamental no âmbito das políticas públicas, Raj Chetty (2015), em seu artigo *Behavioural Economics and Public Policy: A pragmatic perspective*, apresenta duas maneiras de como a economia comportamental pode colaborar. A primeira delas é a partir do uso de novas ferramentas, e a segunda, na forma como modelos comportamentais podem melhorar as previsões sobre os efeitos de políticas já existentes.

A opção *default*, mencionada no capítulo anterior, representa a opção padrão que será mantida como escolha caso o indivíduo não opte por outra. No exemplo citado anteriormente sobre o problema de contribuição previdenciária americana, a opção *default* (padrão) era a adesão automática aos planos de previdência. É importante lembrar que, com o *nudge*, o indivíduo sempre tem uma escolha, nesse caso, se desejassem, as pessoas poderiam *opt out*, isto é, optar por sair do sistema de adesão automática.

Enquanto o modelo neoclássico preveria que um aumento na contribuição previdenciária seria compensado com uma redução de igual valor em outras contas poupança, alguns estudos provam o contrário. Um deles, realizado por Chetty et al, em 2014, mostrou que um aumento de \$1 de contribuição previdenciária, por meio da mudança da opção *default*, aumenta o total poupado, pelos indivíduos pesquisados, em \$0,85. Os dados mostram que 85% dos indivíduos são poupadores passivos, os quais simplesmente seguem a opção padrão. Isto é, simplesmente o fato de mudar a opção padrão fez com que a grande maioria das pessoas permanecesse nela por comodismo, incentivando o aumento da poupança desses indivíduos.

Outro viés comportamental muito útil para os gestores de políticas públicas é a chamada Prova Social, conceito criado pelo psicólogo Robert

Cialdini, em seu livro *Influence*, em 1984. Segundo o autor, Prova Social é a tendência de enxergar comportamentos como sendo mais apropriados caso haja outras pessoas praticando eles. As pessoas tendem a acreditar que, ao agir de acordo com evidências sociais, cometerão menos erros.

Aplicada às políticas públicas, a efetividade da Prova Social foi testada em um experimento do BIT (*Behavioural Insights Team*). O experimento, realizado em 2013, consistiu em verificar o método mais eficiente para aumentar a doação de órgãos na Inglaterra. Foram expostas oito diferentes frases, randomicamente, convidando pessoas a se registrarem no programa de doação de órgãos, em um dos sites mais visitados do governo do Reino Unido.

Uma das frases apelava para o emocional, e provia informações sobre a quantidade de pessoas que morrem devido à inação das pessoas que desejam ser doadoras, mas não entram no programa. Outra frase mostrava o impacto positivo do registro, anunciando o número de pessoas que poderiam ser salvas caso o indivíduo decidisse se cadastrar. A frase de maior impacto psicológico e, conseqüentemente, geradora do maior resultado, foi a que apontava o número de pessoas que entrava no programa todos os dias, ou seja, a qual utilizava o Prova Social.

Por mais que a aversão à perda não tenha gerado os resultados desejados no exemplo anterior, ela também pode ser empregada com êxito nas políticas públicas. Um artigo de Fryer Jr, Roland G., et al. (2012) realizou um teste randômico em Chicago Heights (Illinois, USA) a fim de provar o poder da aversão à perda no desempenho de professores e, conseqüentemente, de alunos.

Metade dos professores participantes do programa recebeu seu bônus no início do ano, enquanto a outra metade recebeu o bônus no final do ano, sendo o último caso o mais usual nas escolas dos EUA. Caso os alunos da primeira leva de professores mencionada tivessem suas performances acadêmicas abaixo da média definida, os docentes deveriam devolver o bônus ganho no início do ano. De forma semelhante, a outra metade dos professores só estaria apta a receber o bônus no final do ano caso seus alunos obtivessem avaliações também acima da média.

O resultado foi um aumento significativamente maior no desempenho de alunos do primeiro grupo de professores, quando comparado com o segundo grupo. Ao prover o adiantamento do bônus, os pesquisadores reenquadram o incentivo financeiro em um contexto de perda. Isso sugere que a aversão à perda pode ter um papel importante em ampliar o poder dos incentivos aos professores (FRYER JR, R., 2012).

Além de gerar novas ferramentas para políticas públicas, como nos exemplos acima, a economia comportamental também pode colaborar no aperfeiçoamento das previsões de políticas já existentes. Com o intuito de evidenciar esse argumento, Raj Chetty (2015) elucida o efeito positivo de um modelo de informação imperfeita, não calculado nos modelos neoclássicos sobre o assunto, nas previsões dos impactos do *Earned Income Tax Credit*³ (EITC) sobre as decisões de oferta de mão de obra.

Um dos maiores objetivos do EICT é aumentar a oferta de mão de obra por meio do aumento real dos salários. O EICT é o maior programa de transferência de renda nos Estados Unidos. A quantidade de crédito recebida pelos trabalhadores depende do total de rendimentos tributáveis deles, seus estados civis, e a quantidade de filhos dependentes. A maneira mais tradicional de avaliar a eficiência do programa é por meio de modelos neoclássicos do cômputo da elasticidade de mão de obra. Esse tipo de estimação evidenciou o aumento da participação da força de trabalho, porém não foi capaz de achar os efeitos concretos do EICT nas horas trabalhadas (EISSA, N., e HOYNES, H., 2006 e MEYER, B., 2010 *apud* CHETTY, R., 2015).

Apesar de o EICT ser um programa federal, cada estado pode adicionar ao piso estabelecido pela união uma porcentagem a mais de crédito. No Kansas, por exemplo, o EICT estadual fornece 17% acima do piso federal, enquanto no Texas, não existe programa estadual. Em todos os estados, existe um ponto em que o indivíduo autônomo⁴ pode maximizar o seu retorno,

³ Em português, Earned Income Tax Credit significa Crédito de Imposto de Renda ganho, em tradução livre.

⁴ Indivíduos autônomos são os únicos capazes de manipular sua renda ao preencher os formulários do EICT, uma vez que não possuem comprovante de rendimentos e reportam seus ganhos diretamente à receita federal americana.

dependendo da renda que declarar, isto é, existe incentivo a declarar uma renda que otimiza o total a ser recebido.

Modelos neoclássicos preveem que, nos estados nos quais o EICT é maior, as pessoas teriam maior propensão em declarar a renda que maximiza sua recompensa. No entanto, um estudo realizado por Chetty, Friedman e Saez (2013) provou que não é esse o resultado obtido. A fração da população que otimiza o ganho com o EICT no Texas, onde não existe programa estadual, é significativamente maior que no Kansas.

Quando os pesquisadores investigaram a razão do resultado contraintuitivo, perceberam que a resposta estava na assimetria de informação sobre a estrutura e funcionamento do EICT entre os estados, e não nas diferentes políticas praticadas em cada um deles. Em suma, modelos que contabilizam diferenças em conhecimento e aprendizagem – cuja função de utilidade do indivíduo dependa da informação – alcançam previsões mais reais.

Além disso, esses modelos ajudam a compreender o impacto do EICT sobre a oferta de mão de obra - seu principal objetivo - uma vez que, em áreas sem informação, os incentivos marginais criados pela política são ausentes. Dessa forma, esses lugares podem ser usados como contrafactuais, facilitando a análise do funcionamento do EICT. A conclusão a qual chegam os estudos mostra que, de fato, o EICT aumenta a oferta de mão de obra, sendo um programa de incentivo ao trabalho e fomento à economia, principalmente em regiões de informação mais difusa sobre a política. Em síntese, modelos comportamentais oferecem novas percepções em políticas já selecionadas e, portanto, podem auxiliar a construção de novos grupos de comparação com o intuito de identificar a efetividade dessas políticas (CHETTY, R., 2015).

2.3 Desigualdade de Gênero: Um problema público

Gênero refere-se aos papéis e responsabilidades, socialmente construídos, responsáveis pelas manutenções de poder na sociedade. “Gênero diz respeito às representações de masculino e feminino, a imagens construídas pela sociedade a propósito do masculino e do feminino, estando estas inter-

relacionadas” (SAFFIOTI, H., 2004 *apud* BUGNI, M., 2016). As diferenças de gêneros entre homens e mulheres são resultado de relações sociais e culturais que foram sendo estabelecidas ao longo dos anos, nos mais diversos aspectos da sociedade.

No contexto educacional, por exemplo, a participação de meninos e meninas varia muito de acordo com o desenvolvimento econômico dos países. Em regiões de baixa renda como a Nigéria, apenas 4% das mulheres pobres são alfabetizadas, enquanto na maioria dos países nórdicos, a paridade de gênero no ambiente escolar já foi alcançada. No mundo, dois terços dos 750 milhões de analfabetos são mulheres e um terço dos países ainda não alcançou paridade de gênero na educação fundamental⁵, o que sugere uma desvantagem do gênero feminino, em nível global. No ambiente escolar brasileiro, no entanto, a taxa de frequência de meninos e meninas, tanto no ensino fundamental quanto médio, é praticamente idêntica. Ao longo da vida escolar, porém, como resultado da entrada precoce dos homens no mercado de trabalho, o percentual de homens com nível superior completo se torna 3,4% menor que o de mulheres.

Por mais que as mulheres tenham alcançado seu espaço no mercado de trabalho nas últimas décadas, principalmente por meio do acesso à educação, a participação delas nesse mercado ainda é 26,5% menor que a dos homens – apenas 2% maior que em 1990 - e as disparidades salariais entre gêneros permanecem alarmantes. Segundo o *Census Bureau* americano, as mulheres ganham menos que os homens em 439 das 449 ocupações analisadas. No Brasil, segundo o IBGE, a mulher ganha cerca de três quartos do que os homens recebem. Fruto, em partes, da carga horária dedicada por elas às atividades domésticas não remuneradas – cerca de 70% a mais que os homens – que levam 28,2% da população feminina a aceitar empregos de período parcial⁶.

Além disso, a Organização Internacional do Trabalho (OIT), em pesquisa realizada em 2018, alerta que as mulheres também são mais propensas a

⁵ Gender Review: Creating Sustainable futures for all. UNESCO. 2016.

⁶ Estatísticas de gênero – Indicadores sociais das mulheres no Brasil. IBGE. 2016.

cargos no emprego informal, principalmente em países emergentes e em desenvolvimento. Isso significa que elas estão mais sujeitas a condições de emprego vulneráveis, sem contratos ou respeito pela legislação trabalhista vigente em cada país.

Quanto a cargos de liderança, tanto públicos quanto privados, a mesma pesquisa mostra que há quatro vezes mais homens trabalhando como empregadores do que mulheres. Especificamente no âmbito político, a participação feminina tem um dos piores dados no quesito desigualdade de gênero. Em nível mundial, a média desses cargos ocupados por mulheres é de 16,5%, apesar de elas somarem 49,56% da população⁷. No Brasil, apenas 10,5%⁸ dos cargos políticos são ocupados por mulheres, ainda que elas representem 52,5% do eleitorado brasileiro⁹. Esses dados mostram que as mulheres estão sub-representadas na vida pública, assim como seus interesses.

Aumentar o número de mulheres na educação, no mercado de trabalho e, conseqüentemente, sua participação econômica, é uma questão de enorme impacto financeiro para todos os países do mundo. Segundo o Banco Mundial, uma larga porção da diferença de PIB *per capita* entre países pode ser explicada por desigualdades de gênero. O Japão, por exemplo, experimentaria um aumento de 20% em seu PIB caso alcançasse a igualdade entre homens e mulheres no mercado de trabalho¹⁰. Além disso, um estudo realizado pela Organização Internacional do Trabalho mostrou que, se fosse excluída toda a oferta de trabalho feminina, o PIB *per capita* mundial sofreria redução média de quase 40%, sendo essa perda ainda pior em países do Oriente Médio e Norte da África (BOHNET, I., 2016).

Em muitos países, as leis que deveriam oferecer suporte aos direitos das mulheres são, na verdade, entraves legais à igualdade de gênero. Segundo relatório do Banco Mundial, 104 países ainda possuem leis que proíbem mulheres de assumir determinados cargos, 59 não possuem nenhum

⁷ The Global Gender Gap Report 2017 – World Economic Forum

⁸ Estatísticas de gênero – Indicadores sociais das mulheres no Brasil. IBGE. 2016.

⁹ Dados de estatística do eleitorado por sexo e faixa etária.TSE. 2018.

¹⁰ The World Fact Book. US Central Intelligence Agency. 2016.

tipo de lei contra assédio sexual e, em 18 os maridos ainda podem, legalmente, proibir as esposas de trabalharem. Todos esses impedimentos legais também representam um impasse para o empoderamento econômico da mulher e, conseqüentemente, para o crescimento geral da economia (AGUIRRE, D. et al, 2012).

Para além de questões econômicas, a igualdade de gênero é também uma questão de direito à vida, uma vez que a ONU estima que existam cerca de 200 milhões de mulheres e crianças do sexo feminino desaparecidas como resultado de abortos motivados por rejeição do sexo da criança, infanticídio, violência de gênero, tráfico sexual e outras formas de discriminação (BOHNET, I., 2016). Especialmente na Ásia, a redução da proporção de mulheres em relação aos homens tem gerado aumento no número de noivas que se casam ainda na infância, fato que as fazem parar de frequentar escolas e as privam de independência econômica na vida adulta (HUDSON, V. e DAN BOER, A., 2005).

A igualdade de gênero é, portanto, além de uma questão de justiça social, e de uma necessidade econômica, um imperativo moral. Apesar dos avanços alcançados até hoje, ainda existem os mais variados obstáculos legais, políticos e culturais na conquista de uma sociedade mais igualitária. É com o intuito de combater essa realidade que entra o papel dos governos e das políticas públicas, cujas ações serão elucidadas na próxima seção desse capítulo.

2.4 Políticas Públicas para mulheres

Foi em 1948, em um contexto pós-segunda guerra mundial, que o mundo passou a lançar olhos sobre os direitos fundamentais dos seres humanos, eternizados pela ONU na Declaração Universal dos Direitos Humanos. Durante as décadas seguintes foram promovidas diversas conferências e Convenções Internacionais marcadas por tratados e reafirmações da luta pela igualdade de direitos e dignidade. A necessidade de direitos específicos das mulheres, garantidos pelo estado, no entanto, só fora

especificamente evidenciada na conferência Mundial de Direitos Humanos, ocorrida em Viena, em 1993:

“Os direitos humanos das mulheres (...) constituem uma parte inalienável, integral e indivisível dos direitos humanos universais. A participação plena das mulheres, em condições de igualdade na vida política, civil, econômica, social e cultural, aos níveis nacional, regional e internacional, bem como a erradicação de todas as formas de discriminação com base no sexo, constituem objetivos prioritários da comunidade internacional. (...) Os direitos humanos das mulheres deverão constituir parte integrante das atividades das Nações Unidas no domínio dos direitos humanos, incluindo a promoção de todos os instrumentos de direitos humanos relativos às mulheres” (Conferencia Nacional dos Direitos Humanos, Viena, 1993, Art.18).

Outros marcos importantes do início da participação do estado na luta pela igualdade de direitos entre os gêneros foram a Convenção Interamericana para Prevenir, Punir e Erradicar a Violência contra a Mulher, ocorrida em Belém do Pará (1994) e a quarta Conferência Mundial sobre a Mulher, ocorrida em Beijing, em 1995 (BUGNI, N., 2016). Ambos os eventos foram inovadores ao influenciar a adoção de medidas governamentais com objetivo de erradicar a desigualdade de gênero nos mais amplos aspectos, bem como reafirmar o compromisso do estado com as mulheres, em esfera global.

No Brasil, ainda em 1985, foi criado o Conselho Nacional dos Direitos da Mulher, com a finalidade de formular políticas públicas para as mulheres; promover a integração com outras instâncias do governo federal; e realizar a interlocução com a sociedade civil organizada. No mesmo ano foi criada também a primeira Delegacia Especial de Atendimento à Mulher – DEAM, em São Paulo, especializada em vítimas de violência doméstica. Quase duas décadas depois, em 2002, o governo criou a Secretaria dos Direitos das Mulheres, posteriormente transformada em Secretaria Especial de Políticas para Mulheres (SPM), caracterizando uma coordenação centralizada a partir do governo Federal, no combate a desigualdade de gênero (RODRIGUES, A., 2004).

A secretaria foi incumbida de realizar o Plano Nacional de Política para as Mulheres (PNPM). O PNPM abarcou eixos centrais das políticas que viriam a fazer parte dele, como a autonomia, igualdade no mundo do trabalho e cidadania; educação inclusiva e não sexista; saúde das mulheres, direitos

sexuais e reprodutivos; e enfrentamento à violência contra as mulheres. O plano culminou na aprovação do Primeiro e, posteriormente, Segundo Plano Nacional de Política Pública para as Mulheres (I e II PNPM), ambos com diversas metas e planos de ação a serem cumpridos para que fosse estabelecida a igualdade de gênero no país.

Atualmente, além da vigência do PNPM, as mulheres brasileiras também encontram amparo na política de cotas para candidaturas femininas, criada em 1996, cuja meta é combater sua baixa representatividade no escopo político, problema já elucidado anteriormente. Outra política pública afirmativa de gênero dos últimos anos foi a de formalização do trabalho doméstico, onde mais de 7 milhões passaram a ter seus direitos trabalhistas garantidos. Além dessa, também merece enorme destaque a criação da lei Maria da Penha, em 2006, responsável por reformular e tornar mais rígidas leis em relação à violência doméstica (DO NASCIMENTO, J., 2016).

Para além do Brasil, é necessária uma perspectiva mundial das políticas públicas de redução de desigualdade de gênero. Os Estados Unidos, por exemplo, conta com o *US Department Strategy for Women's Economic Empowerment*, um departamento do governo federal responsável por incluir pautas dos direitos das mulheres tanto na formulação de políticas públicas quanto na reformulação das já existentes. O Canadá é outro exemplo de Estado com uma forte e unificada política de igualdade de gênero, cujo um dos principais objetivos é a igual participação de homens e mulheres em cargos governamentais de alto escalão.

Embora os países desenvolvidos já estejam promovendo políticas e cumprindo o papel que tem o governo de garantir a justiça e equidade social, países subdesenvolvidos e em desenvolvimento ainda encontram desafios legais e culturais para suprimir esse problema. Como existe uma forte correlação entre políticas afirmativas de gênero e aumento dos índices de igualdade, países como Austrália, Finlândia, e Noruega, que possuem políticas de garantia, por exemplo, à educação e de acesso a crédito para mulheres tem também, como consequência, um índice muito maior de igualdade de gênero.

Por outro lado, estados com políticas fracas ou inexistentes, como é o caso da Indonésia, Nigéria e Laos, apresentam os piores índices¹¹.

Por mais que o problema da desigualdade entre os gêneros esteja cada dia mais consciente, especialmente em sociedades ocidentais, e venha sendo combatido com políticas públicas específicas para esse fim, as evidências mostram que esse obstáculo mundial está longe de ser sanado. Nesse contexto, é necessário oferecer oportunidades a novos fundamentos teóricos de formulação de políticas públicas, como é o caso das ciências comportamentais. O próximo capítulo abordará justamente a questão de como, na prática, a economia comportamental pode contribuir na elaboração de políticas de desigualdade de gênero.

¹¹The World Bank. Woman, Business, and the law. 2018.

3 Como a Economia Comportamental pode ajudar as mulheres

O capítulo a seguir irá unir os conceitos introduzidos até agora com o intuito de sugerir novas políticas de barreira à desigualdade de gênero. Ele é baseado no livro *What Works: Gender Equality by Design* da pesquisadora e professora da *Harvard Kennedy School* e codiretora do *Woman and Public Policy program*, Iris Bohnet.

3.1 O viés de gênero

Em 2011, Daniel Kahneman, psicólogo vencedor do prêmio Nobel de Economia de 2002, lançou o livro *Rápido e Devagar* (do original, *Thinking Fast and Slow*). Nele, o autor explica que o cérebro humano apresenta dois tipos de pensamento. O primeiro é o sistema 1, intuitivo e automático, ele não necessita de esforço ou controle para funcionar. É responsável por criar e utilizar heurísticas – atalhos mentais, por vezes baseadas em categorias arquetípicas -, com a finalidade de fazer o ser humano processar mais facilmente a complexidade das informações cotidianas. O sistema 2, por sua vez, é baseado no raciocínio consciente e racional das pessoas. Ele é controlável e, por requerer certo esforço, o processo desse tipo de pensamento é mais demorado.

Ao processar informações, o sistema 1 exige consistência interna e confirmação de crenças previamente mantidas, sendo difícil atualizar e incorporar novas informações. Por esse motivo, existe uma relação causal entre o uso do sistema 1 e os estereótipos criados e mantidos pelos indivíduos. A maioria das pessoas forma impressões baseadas em categorias sociais, como gênero, idade, raça ou classe social. Encaixar pessoas nesse tipo de categoria de acordo com experiências prévias torna o processo de aprendizado muito mais fácil e rápido. Em outras palavras, o sistema 1 ajuda as pessoas a minimizar o esforço dos processos cognitivos e, em vista disso, é o mecanismo utilizado com mais frequência.

Os estereótipos gerados pela maneira como pensam as pessoas são o principal mecanismo mantenedor das diferenças de gênero, segundo a

explicação comportamental. Mulheres que cumprem papéis sociais considerados de domínio masculino encontram o chamado *backlash* – termo usado para definir reações negativas e atitudes reacionárias à tentativa de justiça social, nesse caso, a igualdade de gênero.

Um famoso estudo de caso ensinado em diversas escolas de negócios apresenta, para um grupo de pessoas, um personagem masculino de um grande empreendedor de sucesso, líder, e uma das pessoas mais bem conectadas do *Silicon Valley*. Para outro grupo, o personagem apresentado é o mesmo, com uma única diferença: o gênero. O primeiro grupo avalia o homem apresentado como altamente competente e eficiente, além disso, dizem gostar dele e que estariam dispostos a contratá-lo ou trabalhar com ele. O segundo grupo também avalia a personagem feminina de maneira igualmente competente e eficiente, mas seus integrantes não gostam dela, nem demonstram interesse em trabalhar com ela.

O exemplo anterior é um nítido caso de mulheres que fogem ao modelo mental da “mulher ideal”, e pagam um preço social por violar essa norma. Diferentes estudos realizados com mulheres bem sucedidas cumprindo papéis estereotipicamente masculinos convergem para o mesmo resultado: quando o desempenho é observável, as mulheres são vistas como antipáticas e, quando ele é ambíguo, elas são vistas como menos competentes que os homens.

Ser considerada antipática ou incompetente pode afetar drasticamente a carreira das mulheres. Pessoas que são identificadas por essas características por colegas de trabalho recebem piores classificações de desempenho e são consideradas menos dignas de aumentos salariais e promoções. Segundo Iris Bohnet, esses são fatores que influenciam o número de mulheres em cargos altos e papéis de liderança, tanto no setor privado quanto no público.

Sozinhas, as mulheres não são capazes de resolver esses problemas. Por violarem normas de gênero, mulheres que tentam se igualar aos homens no ambiente de trabalho, por meio de negociação salarial, por exemplo, incorrem um custo social. Por essa razão, elas evitam esse tipo de conflito e, as que negociam, costumam pedir um aumento bem menor do que a média dos homens. Mulheres também tendem a falar menos no ambiente de trabalho

quando comparadas a homens do mesmo cargo, não por uma questão de timidez, mas por perceberem que o mesmo comportamento é julgado de maneiras diferentes para homens e mulheres.

As mesmas normas de gênero que influenciam a capacidade de negociação feminina no trabalho, também dominam as mulheres dentro de casa. Dados do Censo americano mostram que as taxas de casamento diminuem conforme a probabilidade das mulheres ganharem mais que os homens aumenta. Uma pesquisa realizada por Marianne Bertrand, da Universidade de Chicago, mostrou que, conforme a probabilidade da mulher ganhar mais que o parceiro aumenta, melhoram também as chances de ela largar o emprego para ficar em casa. Ainda, se ela escolhe continuar trabalhando, sente que deve compensar com um aumento de tarefas domésticas.

Embora os vieses que influenciam as escolhas das pessoas sejam, na maioria das vezes, inconscientes, o ser humano também tende a fazer julgamentos baseados no que alguns pesquisadores chamam de discriminação estatística – quando as pessoas baseiam suas avaliações individuais na média do grupo social ao qual o indivíduo avaliado pertence. Parte das desigualdades salariais entre homens e mulheres é advinda desse tipo de discriminação. Empregadores esperam que mães, mais do que os pais, diminuam a carga horária de trabalho, ou até parem de trabalhar, após terem filhos e, estatisticamente, eles estão corretos. No meio acadêmico dos Estados Unidos, por exemplo, 69% das mães tiram licença maternidade, enquanto apenas 12% dos pais decidem tirar licença paternidade.

Embora racionalmente justificada, esse tipo de discriminação é considerada imoral. Além disso, o que muitas pessoas acreditam ser discriminação estatística, na verdade não é. Alguns estereótipos nunca representaram a média e outros tantos deixaram de fazer isso com o passar do tempo. Analisar a utilidade de um estereótipo é uma tarefa cognitivamente exigente e, por essa razão, a maioria das pessoas não atualizam os seus com o passar do tempo e a mudança da realidade. De fato, na maioria das vezes, as pessoas não criam estereótipos por meio de inferências estatísticas, mas do

viés da representatividade – quando formam opiniões baseadas nos representantes que se destacam em determinada categoria.

Infelizmente, o processo de reaprendizado não é fácil. Uma vez que um julgamento é baseado em categorias, qualquer nova informação será enviesadamente avaliada, favorecendo a consistência com a impressão inicial, um processo chamado de viés da confirmação. Ser informado sobre os vieses e seus impactos, programas de treinamento de diversidade, educação moral, e propaganda foram consideradas maneiras ineficientes de minimizar os vieses das pessoas (BOHNET, I., 2016). Nesse sentido, o design comportamental promete ajudar de uma maneira que outras ferramentas não foram capazes.

3.2 Design Comportamental em Políticas Públicas de Redução de Desigualdade de Gênero

Um dos exemplos clássicos da ajuda da Economia Comportamental em políticas simples e de baixo custo, capazes de gerar igualdade é o do SAT (*Scholastic Aptitude Test*), uma espécie de vestibular americano de múltipla escolha, utilizado para selecionar estudantes para a faculdade baseado em suas habilidades. O SAT sofreu grandes mudanças em 2012, após *insights* comportamentais serem revelados. O teste funcionava com um fator de correção: cada resposta errada anulava $\frac{1}{4}$ de uma resposta certa. A princípio, isso seria um desincentivo ao “chute”, mas depois de diversos estudos realizados, foi comprovado que essa logística prejudicava, e muito, as mulheres.

Um experimento realizado Coffman, K. (2013) mostrou que não era a diferença de conhecimento a responsável pelo *gap* de notas entre os gêneros, mas a disposição a assumir riscos. Esse experimento consistiu em uma simulação com 406 participantes, homens e mulheres, de uma prova similar ao SAT americano, isto é, uma prova de múltipla escolha. Na primeira parte do experimento, os estudantes responderam 20 perguntas. A pena para essa parte variava por estudante: Uma das penalizações consistia em uma resposta errada anular $\frac{1}{4}$ de uma resposta correta, como ocorria no SAT; alguns participantes eram livres de penalização, ou seja, uma resposta errada não anulava nenhuma fração de uma resposta correta; na maior das penalizações,

dada a um pequeno grupo dos participantes, uma resposta errada anulava uma correta. É importante ressaltar que, nessa parte do experimento, não havia tempo limite para a realização do teste. Além disso, os pesquisadores ressaltam que pessoas neutras a risco deveriam estritamente preferir chutar uma questão, mesmo que não soubessem a resposta certa, em qualquer uma das condições de penalidade.

A segunda e terceira partes do experimento foram moldadas de forma que pudesse ser medidas as preferências em relação ao risco, confiança e conhecimento sobre as matérias testadas. Na segunda parte, especificamente, foi oferecido aos estudantes possibilidades de participar em 20 jogos de azar. Os jogos funcionavam da seguinte forma: Um número entre 0 e 100 seria sorteado aleatoriamente, se esse número fosse menor ou igual a Y, o jogador ganharia 1 ponto, se ele fosse maior que Y, ele perderia X pontos. Y poderia variar entre 25 e 100; o valor de X variava de acordo com a condição de penalização na qual foi enquadrado cada participante na primeira parte do experimento. Quando não há punição X é igual a 0, quando a punição era de $\frac{1}{4}$ da resposta certa, X é igual a $\frac{1}{4}$. Nessa fase, os participantes também poderiam não aceitar participar do jogo. A aposta foi moldada para funcionar de forma semelhante à primeira fase do teste, como é possível perceber, tendo sido isolado apenas o fator “risco” para análise.

A parte três mediu, especificamente, o conhecimento e a confiança dos participantes. Nela, os participantes foram obrigados a responder todas as perguntas da primeira fase e fornecer uma medida subjetiva de confiança quanto à resposta dada. Os participantes poderiam responder a pergunta por si ou tê-la respondida por uma espécie de “robô”. O robô poderia ter uma acurácia de 0 (nunca responde a resposta correta) a 100%(sempre responde a resposta correta). Uma resposta correta, tendo ela sido dada pelo robô ou pelo participante, geraria um ponto, enquanto, da mesma forma, uma resposta errada anularia $\frac{1}{4}$ ou 0 da resposta correta, dependendo da condição de penalização na qual foi enquadrado cada participante. último, na quarta parte do experimento, os pesquisadores perguntaram aos estudantes se eles já haviam estudado para as matérias do SAT e, se sim, onde teriam estudado. Da

primeira a terceira parte, cada ponto ganho pelos participantes valiam uma quantia em dinheiro de \$0,5.

Os resultados confirmaram as hipóteses de que mulheres são menos confiantes e mais avessas a risco que os homens. Quando não havia penalidade para respostas erradas, por exemplo, todos os homens e mulheres responderam todas as questões, em todas as fases do experimento. Quando há uma penalidade por respostas erradas, as mulheres respondem a menos perguntas que os homens. Em média, quando $\frac{1}{4}$ de ponto é deduzido por uma resposta errada, as mulheres pulam 3,68 perguntas, enquanto os homens pulam 2 perguntas. Como as mulheres pulam mais perguntas, elas recebem pontuações mais baixas do que as dos homens, já que eles são mais propensos a arriscar. Além disso, mesmo controlando pelo conhecimento das matérias cobradas no teste, de acordo com os dados da fase quatro, o gênero permaneceu sendo uma variável explicativa significativa para a ação de pular questões.

A partir desse e outros estudos que provavam uma desvantagem de mulheres e pessoas avessas ao risco, no geral, em testes como o SAT, o presidente do Conselho de Universidades Americano à época, David Coleman, decidiu tirar o fator de risco das notas dos adolescentes americanos, abolindo a punição aos avessos a risco – no caso, mulheres – e nivelando as oportunidades.

Outros estudos também mostraram que as mulheres, ao contrário dos homens, têm o seu desempenho em provas negativamente influenciado pela presença de pessoas do gênero masculino no mesmo local onde se realizam as avaliações. Isso se deve, principalmente, ao fato de que o ambiente pode aumentar a percepção de risco de insucesso e subestima a autoconfiança e esforço das mulheres em relação a si mesmas. Por mais que não se tenha realizado qualquer tipo de política pública com esses resultados, isso também ajuda a entender o *gap* de notas entre homens e mulheres em testes como o SAT.

O *stereotype threat* (ameaça de estereótipo) é mais um conceito da psicologia que ajuda a explicar comportamentos que não fazem sentido

economicamente. Em 1995, Claude Steele introduziu o termo afirmando que algumas circunstâncias levam pessoas a confirmar estereótipos negativos dos grupos sociais aos quais pertencem. Quando foi dito a mulheres que o teste de matemática que realizariam era especialmente difícil para o gênero feminino, elas se saíam pior do que os homens. Quando a avaliação era apresentada como sendo igualmente difícil para os dois gêneros, o *gap* entre as performances desaparecia. A partir desse *insight*, a economista comportamental Iris Bohnet sugere que, em testes onde se tenha que informar o gênero e a raça, por exemplo, esse tipo de dado seja cobrado no fim da avaliação, não no início, como normalmente acontece. Esse é um tipo de mudança fácil e sem qualquer custo que pode ser implementado em vestibulares e outros tipos de provas públicas, aliviando o possível efeito da ameaça de estereótipo.

Não são apenas meninas as prejudicadas pelos estereótipos de gênero no ambiente escolar. Da mesma forma em que, na maioria dos países, elas apresentam notas piores em matérias como matemática e ciências, os meninos apresentam o mesmo problema em relação à alfabetização. No entanto, as evidências mostram que nenhum país até hoje foi capaz de fechar os dois *gaps* ao mesmo tempo, como se existisse alguma forma de *trade-off* entre os dois problemas. Por terem orçamentos limitados, de fato, existe uma escolha que deve ser feita pelos governos, principalmente em países mais pobres, sobre quem ajudar, transformando a decisão em um jogo de soma-zero. Surpreendentemente, no entanto, a partir de testes controlados randomizados, foi possível descobrir que, ao favorecer meninas em uma escola do Quênia com prêmios baseados em mérito escolar, as médias escolares de todos os alunos aumentaram, além de um incremento de 5% na frequência dos professores, beneficiando ambos os gêneros.

A importância de exemplos femininos também cumpre um papel essencial no comportamento das mulheres. LATU, Ioana M. et al. (2013) realizou um experimento com 68 homens e 81 mulheres, com idade média de 24 anos, a fim de provar os efeitos da exposição a *role models* nos comportamentos dos participantes ao realizarem uma tarefa de liderança. A tarefa consistia em discursar politicamente contra um aumento das taxas pagas

por estudantes dentro de universidades. O experimento foi realizado em um ambiente virtual (*Immersive Virtual Environment Technology* – IVET), cuja programação incluía a simulação de uma sala com audiência de 12 personagens virtuais (*avatars*), sendo 6 deles mulheres. Codificadores independentes avaliaram a qualidade dos discursos e previram que a qualidade da fala percebida estaria correlacionada com o tempo de duração dos discursos.

Foi, então, dito aos participantes que eles seriam randomicamente selecionados para cada uma das quatro salas virtuais que simulavam o departamento de ciência política de uma universidade. Em cada uma das salas, os participantes seriam expostos a uma foto na parede virtual, atrás da audiência, de Hillary Clinton, Angela Merkel, Bill Clinton e nenhuma imagem, sendo as últimas duas opções usadas como grupos de controle. Na ausência de imagens de *role models* femininos ou quando expostos a foto de Bill Clinton, homens falaram por mais tempo que mulheres. No entanto, ao serem expostas a imagens de Hillary Clinton ou Angela Merkel, as mulheres eliminaram o *gap* no tempo e, conseqüentemente, na qualidade dos discursos. A exibição de exemplos femininos de liderança foram capazes de aumentar em 24% e 49% os tempos de discursos das participantes, respectivamente, quando comparado ao grupo de controle. Além disso, as mulheres nos grupos de tratamento obtiveram uma melhor percepção sobre o próprio discurso. Isto prova a importância de exemplos femininos de liderança no comportamento das mulheres, possibilitando a neutralização do *stereotype threat*.

. Além disso, outro estudo realizado por Cheryan, S., et al (2009) testou a hipótese de que o *design* do ambiente em que estão inseridas as mulheres é um fator determinante para a percepção de pertencimento e interesse em determinado grupo. Do estudo, participaram 39 estudantes de algumas universidades americanas, sendo 22 deles mulheres. Primeiro, foram montados dois ambientes diferentes, o primeiro deles era uma sala de computação com objetos estereotipicamente masculinos (um pôster do *Star Trek*, revistas em quadrinhos, vídeo games, latas de refrigerante, aparelhos eletrônicos, partes de computadores, softwares e livros e revistas técnicas). Já o segundo ambiente era repleto de objetos considerados neutros quanto ao gênero

(canecas de café, garrafas de águas, pôsteres de natureza, e livros e revistas de temas generalizados). Foi, então, solicitado que um grupo separado de 20 estudantes (9 mulheres) escolhesse o ambiente que eles mais associariam com uma sala de estudantes de computação. O ambiente mais votado foi o primeiro, definido então como estereotipicamente masculino.

Foram então realizadas de 1 a 7 sessões por dia, alterando os tipos de sala a cada dia, por quatro meses, na universidade de *Stanford*. Em cada sessão os alunos entravam na sala e lá permaneciam observando o ambiente por determinado tempo. Ao final das sessões, era pedido a eles que respondessem um questionário que continha perguntas como o nível de interesse em ciências da computação, sua identificação com o curso e com as pessoas que cursam computação e sua confiança quanto às próprias habilidades em informática. O questionário também pedia para que reportassem o seu humor e o que esperavam que os pesquisadores pensariam deles. Além disso, um questionário realizado no final do experimento solicitou que os alunos reforçassem as memórias sobre os objetos da sala e dissessem o quão estereotípico haviam considerado o ambiente.

Em ambientes estereotipicamente masculinos, as mulheres se mostraram menos interessadas por computação, mostrando uma correlação significativa entre gênero e ambiente. No segundo tipo de ambiente (gênero neutro) não houve diferença de interesse na disciplina entre homens e mulheres. Também foi achado que o ambiente mais masculino reduzia marginalmente a quantidade de mulheres que se identificam com ciência da computação, quando comparado ao ambiente neutro. Além disso, as mulheres também se preocupavam mais com a opinião dos pesquisadores sobre elas.

Essa pesquisa foi responsável por mostrar que, simplesmente ao alterarem a decoração das salas de aula de informática, substituindo pôsteres de *Star Wars* e *Star Trek*, por quadros neutros em relação ao gênero, o ambiente foi capaz de reforçar a associação entre mulheres e carreiras em computação na mente dos alunos.

Em relação a políticas públicas, a sugestão é que tornem os ambientes de estudo de escolas e faculdades públicas o mais neutro possível, uma vez

que isso poderá reduzir, ou até eliminar, estereótipos de gênero relacionados a matérias ou carreiras. Além disso, outra sugestão é que se aumente o número de figuras históricas femininas estudadas nos currículos escolares, tanto no ensino básico quanto no ensino médio, de maneira que as crenças estereotipadas possam ser alteradas, tanto para mulheres quanto para homens.

Ademais, o efeito de lideranças femininas é especialmente importante quando se analisa a eficácia das políticas de cotas para mulheres na política em países como a Índia. A lei indiana, *Panchayati Raj*, foi responsável por aumentar em 35% a proporção de mulheres em cargos políticos no país, superando o mínimo de 33% imposto pela própria lei. As mulheres eleitas promoveram mais bens públicos como água potável, estradas e escolas, além de aumentarem o número de casos de crimes, como o estupro, relatados as autoridades, bem como a punição a esses crimes.

Apesar de não ser uma política comportamental, as cotas para mulheres em cargos públicos afetam as pessoas por canais comportamentais. Elas criaram modelos a ser seguidos tanto para meninas quanto para suas famílias, que passaram a ter aspirações de carreiras mais ambiciosas para suas filhas. Além disso, as meninas também começaram a estudar mais, diminuindo a frequência com que realizavam tarefas domésticas e passaram a querer casar mais tarde. De maneira geral, as cotas indianas aumentaram a autoconfiança das mulheres e sua vontade de competir em meios dominados por homens, além de alterar a percepção de homens e mulheres sobre como um líder deve ser.

A partir de uma decisão de 2003 da Noruega, foi estabelecido que 40% dos quadros corporativos de empresas públicas de capital fechado e estatais deveriam ser designados as mulheres. Após essa decisão, leis similares na Bélgica, França, Alemanha, Islândia, Itália, Holanda e Espanha foram criadas. Cotas em conselhos e outras políticas semelhantes também estão sendo discutidas em vários outros estados, incluindo o Brasil, Canadá, Filipinas, Escócia, África do Sul, Emirados Árabes Unidos e a própria União Europeia.

Atualmente, mais da metade dos países em todo o mundo já adotou cotas políticas. Elas variam de cotas em partidos políticos – uma certa representação feminina de candidatas pelos partidos, seja voluntariamente ou exigido por lei – a cargos políticos reservados para mulheres, como no caso da Índia. Parte disso reflete a percepção de que os efeitos de auto-perpetuação da discriminação só podem ser quebrados se forem criadas oportunidades para os tradicionalmente discriminados. Se as pessoas assumem que as mulheres não são feitas para liderar, elas investem menos em treinamentos e procuram menos oportunidades de liderança. E, quando as exceções buscam esses papéis e se confrontam com o estereótipo, elas são as opções menos prováveis de serem escolhidas.

Embora úteis, as cotas também resultaram em uma percepção de injustiça por parte dos homens. A partir disso, o governo da Inglaterra procurou estabelecer outros caminhos para o aumento da diversidade de gênero nos conselhos corporativos das FTSE 100 (*Financial Times Stock Exchange*) – as 100 empresas listadas na Bolsa de Valores de Londres com a maior capitalização de mercados. Para isso, o Departamento de Negócios, Inovação e Competência do Reino Unido, lançou um relatório que, na capa, apresentava uma imagem que deixava claro o pequeno número de mulheres em relação aos homens nessas empresas.

Após a ineficácia desse tipo de *nudge* e *insights* de diversos economistas comportamentais, eles alteraram o foco da propaganda. Ao contrário de enfatizar o problema, eles resolveram realçar que 94 das FTSE 100 já incluíam mulheres em seus conselhos corporativos, assim como dois terços de todas as FTSE 350. O *nudge* utilizou a noção do Prova Social, apresentada no capítulo anterior, e resultou em um aumento de mais de 100% do número de mulheres nos conselhos dessas empresas – tudo isso sem nenhum tipo de coerção.

Empresas que ditam normas sociais são conhecidas como empreendedoras normativas. O empreendedorismo normativo pode ajudar organizações a compreender a diversidade, não só como um princípio, mas como a prática. Recordar o que os outros fazem parece mais efetivo na

redefinição de normas sociais e tem um efeito diferente para os que reconhecem políticas de gênero como um jogo de soma-zero. Uma maneira das cotas não prejudicarem o “direito” dos homens e não serem percebidas como injustas é aumentar o número de cargos nos conselhos, estratégia tomada por grande parte das empresas norueguesas depois de implementadas as cotas.

No combate a desigualdade de gênero, a transparência é fundamental. Apoiado no princípio do Prova Social, estabelecer políticas públicas que promovam a transparência da diversidade de países, empresas, e organizações pode gerar um efeito positivo. De acordo com Kelley e Simons (2015) *rankings* tem se tornado um instrumento efetivo de “Soft Power” nas relações internacionais. Países que foram incluídos no *ranking* anual de tráfico humano dos Estados Unidos são mais propensos a criminalizar o tráfico, por exemplo.

É importante ressaltar que, para que a transparência de informações tenha algum efeito, elas sempre devem vir de maneira comparativa, simples e proeminente. Em 2010, a Comissão de Títulos e Câmbio dos Estados Unidos instaurou uma nova regra que determinava que as empresas deveriam definir o que significava diversidade para elas e como consideravam esse fator para a contratação de funcionários. A nova regra não obteve sucesso, uma vez que as companhias não consideravam fatores sociais como diversidade, ao contrário disso, definiam diversidade como as experiências prévias dos contratados.

Por outro lado, em 2014, a força tarefa de diversidade singapurense emitiu um relatório detalhando recomendações específicas sobre como aumentar a diversidade em conselhos de empresas, incluindo a publicação de *rankings*. Em alguns países, agências reguladoras manifestam o que consideram boas políticas, práticas organizacionais, e resultados, assim, as empresas podem consentir com as normas, ou publicamente rejeitá-las, uma abordagem denominada *comply-or-explain* (Concorde ou explique, em tradução livre). De forma semelhante à opção *default*, explicada no capítulo anterior, o governo determina o padrão a ser seguido pelas empresas e, caso elas não desejem segui-lo, devem explicar o porquê.

Um número cada vez maior de países vem utilizando essa abordagem para a promoção da diversidade de gênero. A Bolsa de Valores da Austrália, por exemplo, solicita que todas as companhias informem anualmente não só o número total de mulheres empregadas nelas, mas a porcentagem de pessoas do gênero feminino em posições seniores e na diretoria. Por fim, elas devem também evidenciar seus objetivos em relação à diversidade de gênero e o quão longe estão de alcançá-los. Políticas de transparência são bem aceitas porque ajudam pessoas a tomar decisões com base em maiores informações sem limitar sua autonomia.

3.3 Conclusão e considerações finais

A economia é uma ciência relativamente nova, cujos preceitos de racionalidade permeiam todo arcabouço teórico. O *homo economicus* é capaz de modelar matematicamente todas as suas escolhas, ponderando todos os custos e benefícios envolvidos nesse processo. Para a grande parte dos economistas, expectativas racionais e informações completas fazem parte da realidade em que vive o ser humano.

No entanto, em anos recentes, uma nova abordagem vem se fazendo presente nas discussões sobre a tomada de decisão. A economia se une a psicologia e outras ciências sociais para um maior aprofundamento dos estudos relacionados ao comportamento e as implicações disso nos modelos econômicos, nos quais o estado se baseia para promover o bem estar social. Novos questionamentos sobre o ser humano e a racionalidade fizeram emergir a Economia Comportamental.

É a partir dela que as hipóteses e preceitos econômicos vêm sendo reconstruídos. O que antes era visto e utilizado como a forma mais próxima de se alcançar a verdade, hoje é questionado como tal. Baseando-se em evidências que só são possíveis por meio do surgimento de dados, novas tecnologias, e acesso a informação, os economistas comportamentais trazem novas ideias e perspectivas mais próximas da realidade, capazes de tornar modelos mais preditivos e políticas mais eficientes.

Em um contexto de extrema desigualdade de gênero, como mostram os dados desse trabalho, é justa a dúvida na eficácia das políticas de igualdade já existentes. É necessário que um olhar crítico seja lançado sobre elas e sobre sua importância como mecanismo de justiça social. Como um problema público, a desigualdade deve ser combatida da maneira mais efetiva possível e não deverão ser medidos esforços para que isso aconteça. Como mostram as evidências nesse trabalho, sanar essa adversidade, seja no acesso à educação ou ao trabalho, é imprescindível para o crescimento econômico como um todo.

Dessa maneira, os vieses descobertos pelos estudos realizados por economistas comportamental são extremamente importantes na perspectiva de mudanças. Conhecer esses vieses significa despertar a consciência para novas maneiras de fazer política, entendendo melhor, e de forma não exata, o funcionamento da mente humana e entendendo o ser humano não como máquina, mas como indivíduo social, sujeito a influências.

A inserção da economia comportamental na formulação de políticas públicas com a finalidade de igualar as oportunidades entre os gêneros é, na maioria das vezes, uma maneira muito mais barata que outros tipos de intervenções, além de mostrar uma eficácia não observada em políticas existentes e serem mais facilmente implementadas que outras políticas tradicionais.

Assim, mais estudos na área devem ser realizados, com o amparo de dados necessário a eles. O papel do estado nessas circunstâncias é estimular a pesquisa e oferecer os insumos indispensáveis a sua realização. Principalmente no Brasil, um país ainda em desenvolvimento, o estudo nesse novo campo deve ser estimulado nas universidades, onde a Economia Comportamental deveria se tornar componente obrigatório da formação dos estudantes, uma vez que, entre tantas outras vantagens e aplicações, as políticas pautadas em comportamento seriam um enorme avanço para o país, dado seu baixo custo e fácil implementação.

A expectativa na área é promissora em vários aspectos e realidades, independentemente do país, o comportamento é algo inerente a qualquer ser humano e seus estudos devem ser aproveitados. Seja por meio de formulação

de novas políticas ou *insights* que ajudam a prever resultados inesperados de políticas já existentes, a Economia Comportamental pode ajudar. Para obter consequências melhores, é necessário pensar além do que já se sabe.

Referências

AGUIRRE, D. et al. **Empowering the third billion: Women and the world of work in 2012**. Booz and Company, 2012.

AGUM, Ricardo; RISCADO, Priscila; MENEZES, Monique. **Políticas públicas: conceitos e análise em revisão**. Agenda Política, v. 3, n. 2, p. 12-42, 2015.

ARIELY, D. **Economia comportamental: Um exercício de desenho e humildade**. In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

ÁVILA, F. **A Economia Comportamental e a importância da Metodologia Experimental para a área**. Disponível em: <http://www.economiacomportamental.org/nacionais/a-economia-comportamental-e-a-importancia-da-metodologia-experimental/>. Acesso em 11 de agosto de 2018.

ÁVILA, F. **Como e quando surgiu?**. Disponível em: <http://www.economiacomportamental.org/como-e-quando-surgiu/>. Acesso em 11 de agosto de 2018.

AVILA, F.; BIANCHI, A. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. Tradução de Laura Teixeira Motta. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

BALDIGA, Katherine. **Gender differences in willingness to guess**. Management Science, v. 60, n. 2, p. 434-448, 2013.

BRANCALEON, Brigida Batista et al. **Material didático para Ensino a Distância**. 2015.

BOHNET, IRIS. **What Works: Gender Equality by Design**. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016.

BUGNI, Renata Porto. **Políticas públicas para as mulheres no Brasil: análise da implementação da política de enfrentamento à violência contra as mulheres em âmbito nacional e municipal**. 2016. Dissertação (Mestrado em Análise de Políticas Públicas) - Escola de Artes, Ciências e Humanidades, University of São Paulo, São Paulo, 2016.

CAMERER, C. **Behavioral Economics: reunifying Psychology and Economics**. Proceedings of National Academy of Science of the United States of America, v. 96, n. 19, p. 10.575-10.577, 1999.

CAMERER, C. E LOEWENSTEIN, G. **Behavioral Economics: Past, Present, Future**. Princeton: Princeton University Press, 2003.

CASTRO, A. S. P. **Economia comportamental: caracterização e comentários críticos**. Tese de mestrado. Programa de Pós-Graduação em Ciências Econômicas, Universidade Estadual de Campinas, 2014.

CHARTER, N. **A revolução da ciência comportamental nas políticas públicas e em sua implementação**. In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

CHERYAN, Sapna et al. **Ambient belonging: How stereotypical cues impact gender participation in computer science**. Journal of personality and social psychology, v. 97, n. 6, p. 1045, 2009.

CHETTY, Raj. Behavioral economics and public policy: A pragmatic perspective. **American Economic Review**, v. 105, n. 5, p. 1-33, 2015.

CIALDINI, Robert B. **Influence**. Port Harcourt: A. Michel, 1987.

DO NASCIMENTO, Janaína Xavier. **Políticas públicas e desigualdade de gênero na sociedade brasileira: Considerações sobre os campos do trabalho, da política e da ciência**. Mediações-Revista de Ciências Sociais, v. 21, n. 1, p. 317-337, 2016.

FEHR, Ernst; SCHMIDT, Klaus M. **A theory of fairness, competition, and cooperation**. The quarterly journal of economics, v. 114, n. 3, p. 817-868, 1999.

FRYER JR, Roland G. et al. **Enhancing the efficacy of teacher incentives through loss aversion: A field experiment**. National Bureau of Economic Research, 2012.

GOHMANN, T. **Em busca de uma perspectiva comum em economia comportamental**. In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015

HANSEN, Pelle Guldberg; JESPERSEN, Andreas Maaløe. **Nudge and the manipulation of choice: A framework for the responsible use of the nudge approach to behaviour change in public policy**. European Journal of Risk Regulation, v. 4, n. 1, p. 3-28, 2013.

HAUSHOFER, J.; FEHR, E. **A psicologia da pobreza**. In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015

HUDSON, Valerie M.; DEN BOER, Andrea. **Missing women and bare branches: gender balance and conflict.** Environmental Change and Security Program Report, n. 11, p. 20-24, 2005.

IBGE. **Estatísticas de gênero: Indicadores Sociais das Mulheres no Brasil**, 2016.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION. **World Employment Social Outlook: Women**. 2018.

KELLEY, Judith G.; SIMMONS, Beth A. **Politics by number: Indicators as social pressure in international relations.** American journal of political science, v. 59, n. 1, p. 55-70, 2015.

LATU, Ioana M. et al. **Successful female leaders empower women's behavior in leadership tasks.** Journal of Experimental Social Psychology, v. 49, n. 3, p. 444-448, 2013.

RODRIGUES, Almira; DO CFEMEA, Diretora **Colegiada. Participação política das mulheres e gestão em política de gênero.** Centro Feminista de Estudos e Assessoria-CFEMEA, 2004.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from around the world**. 2017

PAIXÃO, T. T. A. **Economia comportamental x economia tradicional: análise bibliométrica.** 2017. 68 f., il. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas)—Universidade de Brasília, Brasília, 2017.

SAMSON, A. **A Economia Comportamental.** In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

SECCHI, Leonardo. Introdução: percebendo as políticas públicas. **Políticas Públicas: conceito, esquemas de análise, casos práticos.** São Paulo: Cengage Learning, 2010.

SOUZA, Celina. **Políticas públicas: uma revisão da literatura.** 2006.

SHLOMO, B.; THALER, H. R. **Economia comportamental e a crise da poupança para aposentadoria.** In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

SUSTEIN, C. R. **Nudging: Um guia bem breve.** In: Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª ed. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

THALER, R.; SUNSTEIN, C. **Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness**. United States of America: Yale University Press, 2008.

THE WORLD BANK. **Woman, Business, and the law**. 2018.

UNESCO. **Global Education Monitoring Report. Gender Review: Creating Sustainable Futures for All**. 2016.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. **Trade, Gender and Poverty**. 2001.

WORLD ECONOMIC FORUM. **The Global Gender Gap Report**, 2017.